

岡山鎮番石榴產銷班第一班 農產品年產值突破1千萬

高雄區農業改良場推廣中心 / 楊文振

新 新人類有句流行的用語：年齡不是問題，身高不是距離，體重不是壓力……。這段話用在岡山鎮番石榴產銷班第一班最恰當不過了，尤其是拿來形容班長陳山雄先生時，更是貼切傳神。



班場所開會參加踴躍



班員向心力強

當初聯合果農成立「研究班」

岡山鎮番石榴產銷班第一班班長也是該班創始人的陳山雄先生，今年63歲，身體結實，意志堅定；他掌理班務時，年齡、體重皆不是問題，衝勁與魄力完全不輸年輕的小伙子。陳班長為使班作業電腦化，特別購置一台電腦，自己先以身作則學電腦，短短4、5個月，他除參加附近學校舉辦的電腦課程外，也參加台糖訓練中心的電腦網際網路講習，旋即報名高雄縣農會舉辦的電腦研習會，難怪他自我解嘲是「電迷心竅」。

岡山鎮番石榴產銷班第一班成立於民國79年11月，當初所以成立產銷班，是因為本鎮的芭樂面積一年比一年增加，陳班長娓娓說出成立該班的原因：「本地市場銷售制度又不健全，獨自運送附近鄉鎮或



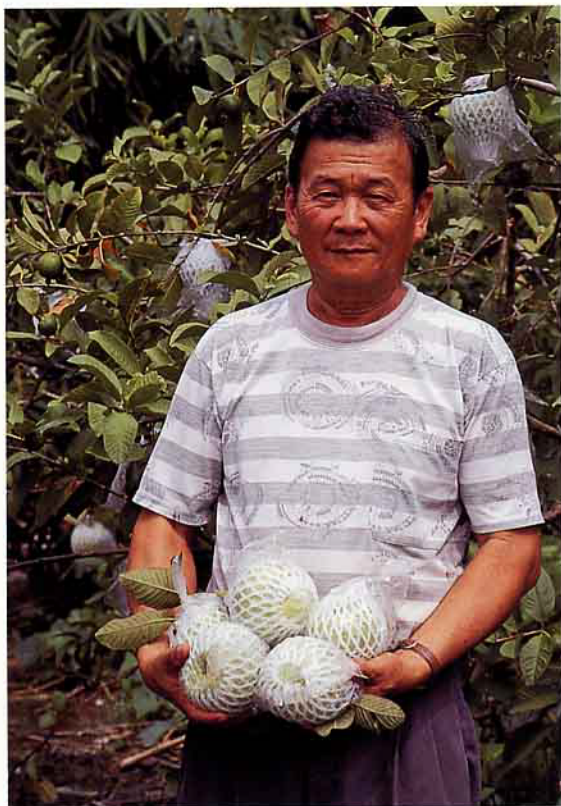
該班實施共同分級，選別作業

行口銷售時，不但費時費力，而且價格不穩定，為降低銷售成本，想到應該聯合其他果農成立一個組織」他說，當初的組織是研究班，民國86年以後才改成產銷班。

民國86年成立產銷班第一班

提到班的成立經過，陳班長興緻勃勃的表示，班剛成立時，並沒有班場所和集貨場，只好暫時借用岡山鎮農會的糧倉一角，充當集貨場，由於農會離班員的果園距離不近，貨運到集貨場還要忙分級，班員個個忙得不可開交。他強調，碰到盛產期，從進到集貨場，一路忙分級忙到下午，中午經常沒時間吃午餐，就以芭樂裹腹，如今回想起來，實在有夠愁。

然而，寄人籬下，造成運銷作業不便，班員卻漸漸感到不耐煩。加上農會指導員的輔導與鼓勵，為了確實做好共同運銷，班員於是建立起搭蓋集貨場、共同選別和共同計價的共識。在陳班長努力奔走各單位尋求補助款，以及班員高寬永先生犧牲奉獻，無償提供土地下，100餘坪大的集貨場終於在85年元月正式落成起用。



番石榴品質優良（圖為陳山雄班長）

→ 有了集貨場，也打開行銷網路

新的集貨場開張後，配合共同選別、共同計價的方式，產品約80%銷往台北農產運銷公司。「這種不同於以往的共同運銷方式，班員有什麼感想？」「當然有」陳班長笑嘻嘻的說：「最大的不同，是班員把貨一丟，就可以不管三七二十一，安心的回家」因為班裡請有二位選別員，替班員從事分級包裝的工作。「爸爸回家吃午餐」班長幽默的補上一句。

因為該班當初以共同運銷而結合，所以班公約和一般的產銷不太一樣，例如該班規定班員生產的芭樂，須全部參加共同選別、共同運銷，不得私下販售，違者一經查覺，即刻提報班會取消班員資格。再如逾3個月沒有交貨記錄的班員，除非受天然災害導致無法收成，否則將自動撤銷班員資格。另外，班公約規定班員不得任意干涉選別工作，否則視情節輕重提交班會議處。班公約對班員共同運銷規定得這麼嚴，能否確切執行？令人心生懷疑。於是大膽的請教班長，到底有沒有班員因為觸犯班規而遭開除？陳班長微笑道：「沒



岡山番石榴產銷班第一班班員產品全部運到集貨場選別

有，因為大家都很守規矩。」

班公約對共同運銷特別嚴謹

該班經營面積22公頃，近幾年來共同運銷數量變化不大，84、85、86年分別為639,000公斤、579,000公斤、628,000公斤，但是產值年年提高，84年968,000元，85年突破一千萬為10,100,000元，86年進一步達10,450,000元。

提升產銷營運方式，開拓直銷市場

展望未來，陳班長認為，班務運作方面擬多多培養中生代的幹部，並且鼓勵班員多參加研習、訓練，增進班員的經營理念。而在產品營運計畫方面，近期目標在繼續配合政府政策生產吉園圃番石榴；開拓小包裝直銷市場，增加收益；以機械分級的方式代替人工，提升選別速度和精確度。

此外，高雄區農業改良場於87年5月起整合的番石榴分級包裝作業，該班是三班示範班之一。



泰國種番石榴

